

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand Frühjahr 2023

Eine Untersuchung der

Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Inhaltsübersicht

	Seite
0 Einleitung	3
1 Zahlungsverhalten im lokalen Mittelstand	7
1.1 Zahlungsmoral	8
1.2 Forderungsausfälle	12
2 Finanzierung und Eigenkapital im lokalen Mittelstand	13
2.1 Finanzierung	13
2.2 Eigenkapital	15
3 Zum Vergleich: Die Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH	17

0 Einleitung

Die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung untersucht seit vielen Jahren regelmäßig im Frühjahr und im Herbst die Situation mittelständischer Unternehmen.

Bis Mitte April hat CrefoFactoring in Zusammenarbeit mit Creditreform Solingen diese Befragung im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen durchgeführt.

Dabei hat Creditreform den Schwerpunkt auf die Wirtschaftslage der hiesigen Mittelständler gelegt:

- Preisentwicklung
- Umsatzentwicklung
- Ertragslage
- Personalbestand
- Investitionsneigung

Diese Untersuchung wurde am 4. Mai 2023 veröffentlicht und stieß in den lokalen Medien auf gute Resonanz.

Der vorliegende Teil widmet sich nun - Kerngeschäft von CrefoFactoring - den Fragen

- **Zahlungsverhalten**
- **Forderungsverluste**
- **Finanzierung**
- **Eigenkapital**

... im lokalen Mittelstand.

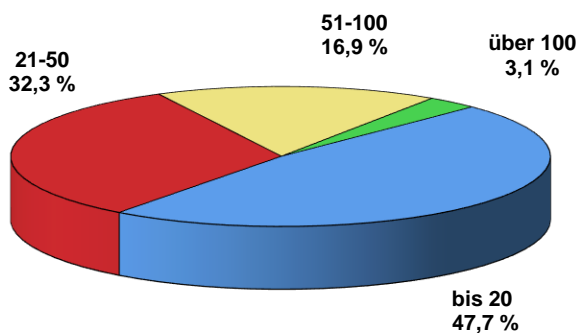
Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung

Wirtschaftslage Mittelstand im Frühjahr 2023

Zahlungsverhalten und Finanzierung im Mittelstand - Frühjahr 2023

Für die vorliegende Untersuchung wurden Unternehmen selektiert, die mehr als 10, höchstens jedoch 500 Mitarbeiter beschäftigen. Insgesamt erfüllen etwa 3.100 aktive Firmen im Gebiet um die Großstädte Solingen-Remscheid-Leverkusen diese Bedingung.

Verteilung der befragten Unternehmen nach Anzahl Mitarbeiter



Größenstruktur der befragten Unternehmen

Charakteristisch für den bergischen Wirtschaftsraum ist der relativ hohe Anteil "kleiner" Mittelständler:
Acht von zehn der befragten Firmen beschäftigen zwischen 10 und 50 Mitarbeiter.

Verarbeitendes Gewerbe

- Chemische Industrie (einschl. Kunststoff- und Gummiverarbeitung)
- Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden; Feinkeramik und Glasgewerbe
- Eisen- und NE-Metallerzeugung, Gießerei und Stahlverformung sowie Stahlbau
- Maschinenbau
- Fahrzeugbau
- Elektrotechnik
- Feinmechanik/Optik
- Herstellung von EBM-Waren, Möbeln, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielen und Schmuck
- Holz-, Papier- und Druckgewerbe
- Leder-, Textil- und Bekleidungsgewerbe
- Nahrungs- und Genussmittelgewerbe

Baugewerbe

- Bauhauptgewerbe
- Ausbau- und Bauhilfsgewerbe

Großhandel

- Investitionsgüter
- Konsumgüter

Einzelhandel

- Gebrauchsgüter
- Verbrauchsgüter

Dienstleistung

- Verkehr und Nachrichtenübermittlung
- Kredit- und Versicherungsgewerbe
- Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen
- Datenverarbeitung und Datenbanken
- Forschung und Entwicklung
- Gastgewerbe
- unternehmensnahe Dienstleistungen
- sonstige persönliche/konsumnahe Dienstleistungen

**Tabelle 1:
Verteilung der befragten
mittelständischen
Unternehmen**

	Region
Industrie	23,9
Baugewerbe	20,9
Handel	13,4
Dienstleistung	41,8

(Werte in dieser und den folgenden Tabellen in %)

Branchenübersicht

Die befragten Unternehmen haben ihren Sitz im von Creditreform Solingen betreuten Gebiet, wobei etwa zwei Drittel auf die Großstädte Solingen, Remscheid und Leverkusen entfallen.

Lokale Verteilung der befragten Mittelständler

Die vorliegende Untersuchung widmet sich dem Zahlungsverhalten und der Liquidität des lokalen Mittelstandes. Hierbei werden im Einzelnen die Zahlungsmoral der Mittelstandskunden, also besonders durchschnittliche Zahlungsziele und Forderungsausfälle untersucht.

Gegenstand der Untersuchung

Anschließend wird ein Blick auf Finanzierung und Eigenkapital des hiesigen Mittelstandes geworfen.

Zu guter Letzt werden die reichhaltigen Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH zum Vergleich herangezogen.

1 Zahlungsverhalten im lokalen Mittelstand

Für ein kleines oder mittelständisches Unternehmen ist eine ausreichende Kapitalausstattung von entscheidender Bedeutung. Hierbei spielen die Erträge aus der eigenen betrieblichen Leistung ebenso eine Rolle wie die Eigenkapitaldecke und das sogenannte "Forderungsmanagement". Damit ist einerseits die Kontrolle des Zahlungsverhaltens der Kunden gemeint, andererseits der möglichst weitgehende Schutz vor Forderungsausfällen. Sinken die Erträge oder zahlen die Kunden langsam (oder kommt gar beides zusammen), kommt der Eigenkapitaldecke des Unternehmens große Bedeutung zu. Im Zweifel sind die Firmen zur Aufrechterhaltung der Liquidität dann auf die kurzfristige Beschaffung von Kapital angewiesen.

Die aktuelle Geschäftslage wird von den lokalen Mittelständlern etwas schlechter bewertet als im Vorjahr:

Der Anteil der Unternehmen, die von einer „sehr guten“ oder „guten“ Auftragslage berichten, liegt aktuell bei 65,7 % (Vorjahr: 64,8 %). Während aber im Frühjahr 2022 nur 2,3 % der befragten Mittelständler ihre Auftragslage als „mangelhaft“ bezeichneten, vergibt aktuell jeder zehnte der Befragten (10,4 %) die Note „Fünf“. In Schulnoten ausgedrückt ergibt sich dennoch in diesem Frühjahr für die Region eine immer noch akzeptable 2,4 (Vorjahr 2,2).

Voraussetzung für ein gesundes Unternehmen: eine solide Kapitalausstattung

Aktuelle Situation wird von den Mittelständlern etwas schlechter beurteilt als im Vorjahr

Aber: Drei von zehn (29,9 %) der lokalen Mittelständler (Vorjahr: 21,6 %) gehen davon aus, dass sich die Geschäftslage des Unternehmens im nächsten halben Jahr verbessern wird, 55,2 % der Befragten glauben, dass die Geschäftslage in den nächsten Monaten so bleibt, wie sie momentan ist, und nur noch 14,9 % befürchten eine Verschlechterung (Vorjahr 23,9 %).

Aber: Mittelstand deutlich zuversichtlicher als im Vorjahr

1.1 Zahlungsmoral

"Zahlungsmoral" ist ein Begriff, der von den befragten Unternehmen im Allgemeinen sehr subjektiv ausgelegt wird. Die wichtigsten Einflussfaktoren hierbei stellen die in Anspruch genommenen Zahlungsfristen und die Höhe der als uneinbringlich ausgebuchten Forderungen dar. Allerdings spielt auch die aktuelle Konjunktur und die Marktsituation des Unternehmens eine entscheidende Rolle.

So kann ein boomender Betrieb säumige Zahler oder gar Forderungsverluste ganz anders kompensieren als eine Firma, die z. B. aufgrund einer Absatzkrise am Rande der eigenen Zahlungsunfähigkeit entlang manövriert.

Andererseits will ein florierendes Unternehmen die Gunst der Stunde nutzen, um in Wachstum zu investieren, neue Mitarbeiter einzustellen und den Maschinenpark auszubauen. Hierfür benötigt man Kapital, das immer noch am besten über den eigenen Umsatz zu beschaffen ist.

Alle Zahlungen, die nach den als fristgerecht geltenden 30 Tagen eingehen, kosten den Gläubiger zusätzliches Geld, denn er muss die verspätete Zahlung mit eigenen Mitteln überbrücken.

Gegenwärtig bewerten alle befragten hiesigen Mittelständler die Zahlungsweise ihrer Kunden als „befriedigend“ oder besser (Vorjahr 97,1 %).

Als Durchschnittsnote, die die Unternehmen der Zahlungsmoral ihrer Kunden geben, ergibt sich wie im Vorjahr eine ausgezeichnete 2,1.

Die mittelständischen Unternehmen sind über alle Branchen mit der Zahlungsweise der Kunden sehr zufrieden.

Die mittelständischen **Bau-, Industrie und Handelsunternehmen** geben der Zahlungsmoral ihren Kunden momentan die Durchschnittsnote 1,9.

Lediglich die **Dienstleister** stehen mit einer 2,2 etwas schlechter da.

Städtevergleich: In **Solingen** vergeben die Mittelständler derzeit im Schnitt eine 1,9; in **Remscheid** und **Leverkusen** wird die Zahlungsmoral der Kunden mit 2,3 etwas kritischer beurteilt.

**Tabelle 2:
Zahlungsmoral der Kunden**

	20 (F)	21 (F)	22(F)	23(F)
sehr gut	12,1	17,8	13,5	23,9
gut	60,6	46,7	60,7	43,2
befriedigend	19,7	33,3	23,6	32,8
ausreichend	7,6	2,2	2,2	0,0
mangelhaft	0,0	0,0	0,0	0,0
ungenügend	0,0	0,0	0,0	0,0

*F = Frühjahr

Bergischer Mittelstand mit der Zahlungsmoral seiner privaten und gewerblichen Kunden sehr zufrieden

Alle Wirtschaftszweige berichten von guter Zahlungsmoral

Zahlungsmoral im Städtevergleich

Das Urteil, das die Mittelständler über die Zahlungsmoral ihrer Kunden abgeben, basiert einerseits auf den realisierten Zahlungszielen, andererseits auf den Forderungsverlusten. Was die realisierten Zahlungsziele bei privaten und gewerblichen Kunden angeht, haben die Mittelständler in der Region aktuell die Nase vorn. In der Region können 95,5 % der Mittelständler (Bund: 92,5 %) ihre Rechnungen innerhalb von 30 Tagen als bezahlt abhaken, spätestens nach 60 Tagen haben alle Kunden gezahlt (Bund: 99,0 %).

0,9 % der deutschen Mittelständler warten durchschnittlich länger als zwei Monate auf ihr Geld, in der Region keiner der Befragten!

Untersucht man die Zahlungseingänge innerhalb der gebräuchlichen 30 Tage, kann man feststellen, dass immerhin fast ein Drittel (32,9 %) schon nach 10 Tagen ihre Zahlungseingänge verbuchen kann, über die Hälfte (54,6 %) der hiesigen Mittelständler hat ihr Geld innerhalb von 20 Tagen.

Im Branchenvergleich fällt auf, dass sich **Handel, Bauwirtschaft und Industrie** momentan über ein effektives Forderungsmanagement freuen können, denn in diesen drei Hauptwirtschafts-zweigen berichten die Befragten von Zahlungseingängen innerhalb von 30 Tagen.

Lediglich bei den **Dienstleistern** muss jedes zehnte Unternehmen bis zu 60 Tage auf den Zahlungseingang warten.

Tabelle 3:
Zahlungsziele der privaten und gewerblichen Kunden

	Region	D
bis 30 Tage	95,5 (89,8)	92,5 (92,3)
bis 60 Tage	4,5 (5,7)	6,5 (6,1)
bis 90 Tage	0,0 (4,5)	0,6 (0,8)
über 90 Tage	0,0 (0,0)	0,3 (0,9)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Tabelle 4:
Schnellzahler unter den privaten und gewerblichen Kunden in der Region

	23 (F)
bis 5 Tage	9,0
bis 10 Tage	23,9
bis 20 Tage	20,9
bis 30 Tage	41,8

Lediglich einige Dienstleister melden längere Zahlungsfristen

Fast drei Viertel der befragten Mittelständler (73,1 %) wickeln Aufträge für öffentliche Auftraggeber ab. Hier hat sich die Zahlungsweise im Vergleich zum Vorjahr deutlich verschlechtert:

Mittlerweile gehen bei 69,4 % der lokalen Mittelständler die Zahlungen der Öffentlichen Hand innerhalb von 30 Tagen ein, aber 22,4 % der Befragten warten länger als drei Monate auf ihr Geld.

**Tabelle 5:
Zahlungsweise der öffentlichen Kunden**

	(F) 20	(F) 21	(F) 22	(F) 23
bis 30 Tage	88,5	56,5	80,8	69,4
bis 60 Tage	3,8	43,5	7,7	8,2
bis 90 Tage	7,7	0,0	5,8	0,0
über 90 Tage	0,0	0,0	5,8	22,4

Einige der öffentlichen Auftraggeber zahlen sehr schleppend

1.2 Forderungsausfälle

Die Höhe der als uneinbringlich auszubuchenden Beträge liegt im untersuchten Gebiet wieder signifikant unter den Summen, die der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt zu verkräften hat.

Ein gutes Drittel der hiesigen Mittelständler (35,3 %) musste in den letzten Monaten überhaupt keine Forderungen ausbuchen, im Bund melden das momentan nur 27,5 % der Betriebe. Ähnlich die Anzahl der regionalen Unternehmen, die sich über nur geringe Verluste (unter 0,1 % vom Umsatz) freuen. Im Bundesgebiet berichten immerhin 8,5 % der Mittelständler von Verlusten höher als 1,0 %, in der Region nur 3,1 % der Befragten.

Industrie und **Handel** stehen in dieser Frage momentan am besten da: Jeweils neun von zehn der befragten Unternehmen liegen mit ihren Forderungsverlusten unter 0,1 % vom Umsatz.

Etwas schlechter stehen die **Dienstleister** und die **Bauwirtschaft** da:

Nur etwa die Hälfte der Mittelständler dieser Wirtschaftsbereiche verzeichnen geringe oder gar keine Forderungsausfälle, ein Viertel musste mehr als 1 % vom Umsatz abschreiben.

22,4 % der befragten Mittelständler gaben an, im laufenden Jahr Forderungsverluste aufgrund von Kundeninsolvenz(en) erlitten zu haben.

**Tabelle 6:
Forderungsausfälle**

	Region	D
keine	35,3 (32,1)	27,5 (28,7)
bis 0,1 %	35,5 (37,2)	33,3 (35,0)
bis 1,0 %	26,2 (25,0)	28,4 (27,1)
über 1,0 %	3,1 (5,7)	8,5 (6,8)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Forderungsverluste in der Region geringer als im Bundesgebiet

Sieben von zehn Mittelständlern verzeichnen nur geringe oder gar keine Forderungsverluste

Industrie und Handel aktuell mit den geringsten Forderungsverlusten

Jeder fünfte Mittelständler beklagt Forderungsverluste durch Kundeninsolvenz

2 Finanzierung und Eigenkapital im lokalen Mittelstand

Finanzierung und Eigenkapital kommen für das unternehmerische Handeln entscheidende Bedeutung zu.

2.1 Finanzierung

Bei der Finanzierung ihrer Unternehmung greifen 48,5 % der befragten Mittelständler auf mehrere Hausbanken zurück, 51,5 % arbeiten nur mit einer Bank zusammen.

Nur knapp die Hälfte (48,5 %) der befragten Unternehmen nimmt zurzeit Kredit(e) in Anspruch (Vorjahr: 57,7%).

Auf die Frage, wofür diese Kredite benötigt werden, antworteten (Mehrfachnennung möglich):

- **54,5 %** Zur Finanzierung von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- **21,2 %** Zur Umsatzfinanzierung
- **21,2 %** Zur Finanzierung des Warenlagers
- **18,2 %** Zur Finanzierung von Grundstücken, Gebäuden und Baukosten

Hierbei sind natürlich auch die Fragen interessant, ob sich die Kreditaufnahme derzeit schwierig oder einfach gestaltet und welche Anforderungen von den Kreditinstituten gestellt werden.

„Wie schwierig ist es derzeit einen Kredit bei Ihrer Hausbank aufzunehmen?“

sehr leicht	21,8 %
leicht	21,5 %
eher leicht	41,3 %
eher schwierig	6,5 %
schwierig	4,3 %
sehr schwierig	4,3 %

Knapp drei Viertel der befragten Mittelständler (72,7 %) gaben an, dass sich die Bedingungen der Kreditaufnahme im letzten halben Jahr nicht verändert hätten, 18,2 % meinten, es sei tendenziell schwieriger geworden, während 9,1 % der Mittelständler die Finanzierung als leichter geworden empfanden.

Kreditaufnahme tendenziell schwieriger geworden

Bei den Anforderungen, die die Bank an die Kreditvergabe stellt, ergab sich folgendes Bild:

Zinsforderung der Bank

gestiegen	84,1 %
unverändert	15,9 %
gesunken	0,0 %

...bei gestiegenen Kreditzinsen

Anforderungen der Bank an die Eigenkapitalquote

gestiegen	36,6 %
unverändert	63,4 %
gesunken	0,0 %

Und: Die Banken werden vorsichtiger!

Gefordertereditsicherheiten

gestiegen	33,3 %
unverändert	61,5 %
gesunken	5,1 %

2.2 Eigenkapital

Das Eigenkapital ist für den Erfolg unternehmerischen Handelns oft von entscheidender Bedeutung.

Eigenkapitalmangel gehört zu den am häufigsten genannten Insolvenzgründen – nur eine Finanzierung über ein solides Eigenkapital sichert stabiles Wachstum.

Vorhergehende Creditreform-Analysen haben gezeigt, dass die bergischen Unternehmen in der Vergangenheit meist auf einer vergleichsweise solideren Finanzbasis standen.

Aktuell präsentiert sich der lokale Mittelstand mit einer ähnlich spärlichen Kapitalausstattung wie der Mittelstand in der Bundesrepublik insgesamt.

32,7 % der befragten Mittelständler verfügen über eine solide Eigenkapitaldecke von mindestens 30 % (Vorjahr: 41,8 %) Das sind mittlerweile 1,5 Prozentpunkte weniger, als der Mittelstand in Deutschland durchschnittlich verzeichnet (34,2 %).

Und: 28,6 % der lokalen Mittelständler sind mit einer mageren Eigenkapitalquote von weniger als 10 % ausgestattet (Vorjahr: 24,1 %).

Im Bund liegt der Anteil der spärlich finanzierten Mittelständler mit 30,7 % sogar noch etwas höher.

**Tabelle 7:
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme**

	Region	D
bis 10%	28,6 (24,1)	30,7 (30,8)
bis 20%	20,4 (21,5)	20,5 (18,7)
bis 30%	18,4 (12,7)	14,6 (16,6)
über 30%	32,7 (41,8)	34,2 (33,9)

* In Klammern: Ergebnisse des Vorjahres

Eigenkapitaldecke des lokalen Mittelstandes ist dünner geworden

Am solidesten aufgestellt zeigt sich in diesem Vergleich gegenwärtig die **Industrie**: 57 % der befragten Mittelständler können hier von einer soliden Kapitaldecke (mindestens 30 % der Bilanzsumme) berichten.

Industrie gegenwärtig am solidesten finanziert

Uneinheitlich zeigt sich gegenwärtig die Eigenkapitaldecke der **Bauwirtschaft**: 31 % der Unternehmen dieses Sektors sind mit mehr als 30 % Eigenkapital ausgestattet – vier von zehn Firmen mit weniger als 10 %.

Noch etwas spärlicher zurzeit die Eigenkapitalausstattung der **Dienstleister**: Von den Firmen dieses Sektors berichten 24 % von einer soliden Eigenkapitalausstattung mit mehr als 30 % der Bilanzsumme – ein gutes Drittel der Dienstleister (35 %) verfügt aber nur über weniger als 10 % Eigenkapital.

Die **Händler** präsentieren sich in dieser Frage am schwächsten aufgestellt: Die Hälfte der Mittelständler dieses Wirtschaftszweigs verfügen immerhin über eine Eigenkapitalquote von über 20 %. Keiner der Befragten berichtete von mehr als 30 % Eigenkapital.

In **Solingen** zeigt sich gegenwärtig eine stabile mittelständische Eigenkapitalausstattung: Hier verfügt über die Hälfte der befragten Firmen über eine solide Ausstattung (51,6 %).

In **Leverkusen** liegt der Anteil der gut ausgestatteten Unternehmen mit 50 % nur knapp darunter.

In **Remscheid** verfügt zurzeit nur ein Viertel der Befragten über Eigenkapital von mehr als 20 %.

Tabelle 8:
Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme

	SG	RS	LEV
bis 10%	0,0	56,3	23,1
bis 20%	29,0	18,8	11,5
bis 30%	19,4	25,0	15,4
über 30%	51,6	0,0	50,0

3 Zum Vergleich: Die Zahlungserfahrungen der Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH

Die Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH zählt zu den ersten Factoring-Anbietern der Creditreform-Gruppe im Bundesgebiet und betreut das Gebiet um die Großstädte Solingen, Remscheid und Leverkusen. Mittlerweile ist die Gruppe der Crefo Factoring-Gesellschaften bundesweit zu einem der führenden Factoring-Anbieter für kleine mittelständische Unternehmen avanciert.

Eine Factoring-Gesellschaft übernimmt das komplette Ausfallrisiko und stellt ihren Kunden die Rechnungsbeträge sofort zur Verfügung. Damit ist der Factoring-Kunde unabhängig vom Zahlungsverhalten seiner Kunden und zugleich nicht darauf angewiesen, mit teuren Krediten Liquiditätsengpässe zu überbrücken.

Die Übernahme des kompletten Forderungsmanagements, also Debitorenbuchhaltung, laufende Bonitätsprüfung sowie Mahn- und Inkassowesen, ist ebenfalls fester Bestandteil der Dienstleistung „Factoring“.

Die Crefo Factoring Rhein-Wupper GmbH:

- ***Liquidität***
- ***Sicherheit***
- ***Service***

... für den Mittelstand

Von den **107 Kunden** der CrefoFactoring sind rund ein Drittel mittelständische Unternehmen mit 10 bis 500 Mitarbeitern.

Im Jahr 2022 wurden für diese Unternehmen etwa **77.000 Rechnungen an knapp 11.000 Debitoren** abgewickelt – in den ersten vier Monaten des laufenden Jahres waren es bereits fast **27.000 Rechnungen**.

10,3 % dieser Rechnungen gingen an Debitoren im **Ausland**, überwiegend innerhalb der Europäischen Union (Vorjahr 10,7 %).

Insgesamt hat die Crefo Factoring Rhein-Wupper im Jahr 2022 ein **Auftragsvolumen von € 145,3 Mio.** abgewickelt. In den ersten vier Monaten 2023 betrug der Factoring-Umsatz **€ 50,4 Mio.** (Vorjahr: € 43,9 Mio.).

Über alle Branchen liegt die **durchschnittliche Forderungslaufzeit** derzeit wie im Vorjahr bei **34 Tagen**.

Natürlich zahlen nicht alle Debitoren unaufgefordert: **ca. 16,2 % der Rechnungen** mussten 2022 **angemahnt** werden, in 2023 bisher **12,8 %**.

Durchschnittliche Zahlungsfrist über alle Branchen: 34 Tage

Ist trotz Mahnung kein Zahlungseingang zu verzeichnen, werden die Fälle an das **Creditreform Inkasso** übergeben. In 2022 sind **€ 123.000 offener Forderungen** dort eingereicht worden, aktuell sind **€ 136.000** (inklusive der neuen Inkassofälle aus 2023) in Bearbeitung.

2022 hat CrefoFactoring ihre Kunden vor **Forderungsausfällen** in Höhe von **€ 19.000** bewahrt, in 2023 waren es bislang schon **€ 28.000**.

Andreas Koch, Geschäftsführer der CrefoFactoring:
„Vor dem Hintergrund der stetig steigenden Anforderungen an die Kreditvergabe haben die letzten Jahre gezeigt, wie wichtig es ist, in Krisenzeiten auf alternative Finanzierungsformen zurückgreifen zu können.“

<u>Analyse erstellt durch:</u>	<u>Telefon:</u>
Crefo-Factoring Rhein-Wupper GmbH	0212 38378-0
Andreas Koch	0212 38378-26
Stefan Krause	0212 38378-24
Kurt Ludwigs	
23. Mai 2023	